第三章 | 如何利用金数据让运营实现「三个更多」

运营工作的核心就是转化，将从来没有使用过产品的用户，转化为新用户；再将新用户，转化为能够一直留下来的活跃用户；再将从不付费的活跃用户，转化为付费的高净值用户……

这一步步就像一个个漏斗，运营人员自然是希望中间的损耗越小越好，最终才能收获更多的「果实」。其实，在收集数据的过程中，我们自然也希望能实现三个更多：

- 更多的人**看到**你的表单；
- 更多的人**打开**你的表单；
- 更多的人**填完**你的表单；

那么，金数据能够如何助力运营人员，实现这三个更多呢？

一、更多的人看到你的表单

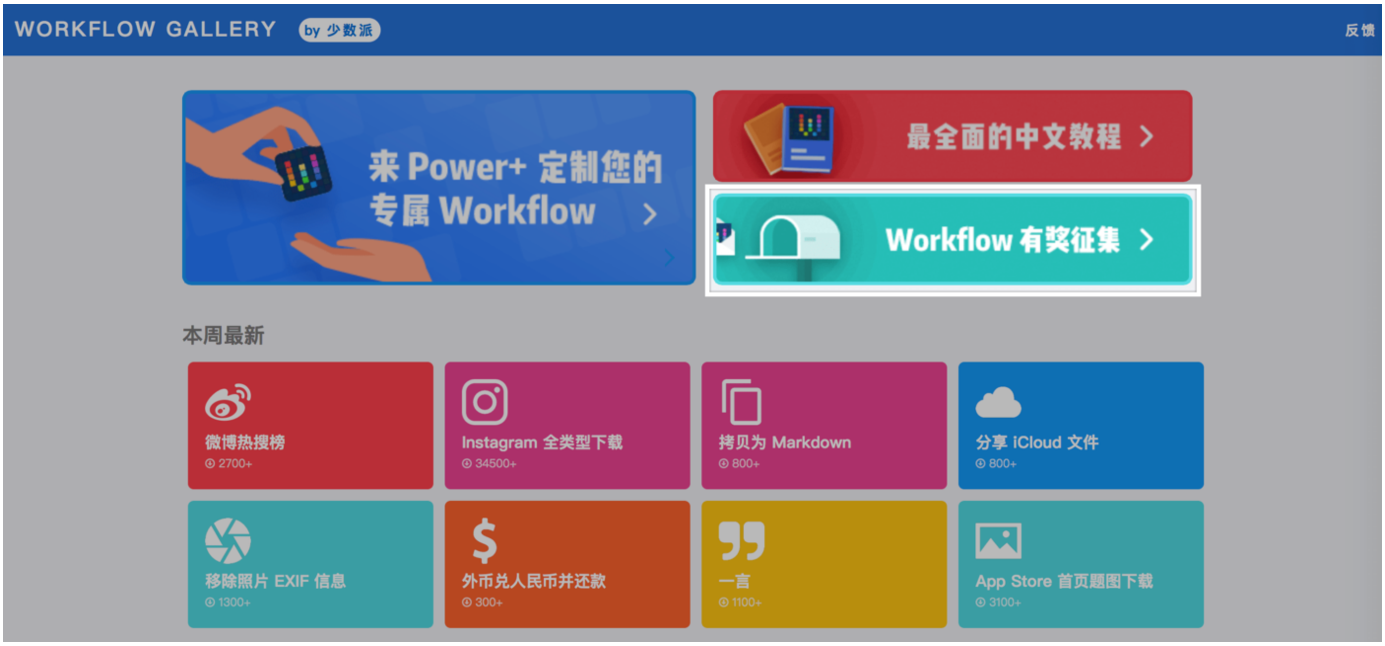
要让更多的人看到你的表单，就是要尽可能地增加表单的展示渠道，从而曝光在更多的人面前。我们就从三类渠道来说说这件事，即自有渠道、微信渠道、用户自发传播渠道。

1. 自有渠道：投放到你自己的网站

如果你想要把表单展示在自己的网站上，金数据提供了三种方式：链接、悬浮按钮、网页嵌入。我们就一起来看看这三种方式。

（1）链接

每一个表单都是一个独一无二的链接，这恐怕是最直接的方式了，在你的网页上，把按钮、文字或图片的链接，直接链向金数据的表单。以少数派官方站点为例，Workflow Gallery 就支持读者点击「有奖征集」，通过填写表单的形式，提交自己的 Workflow。

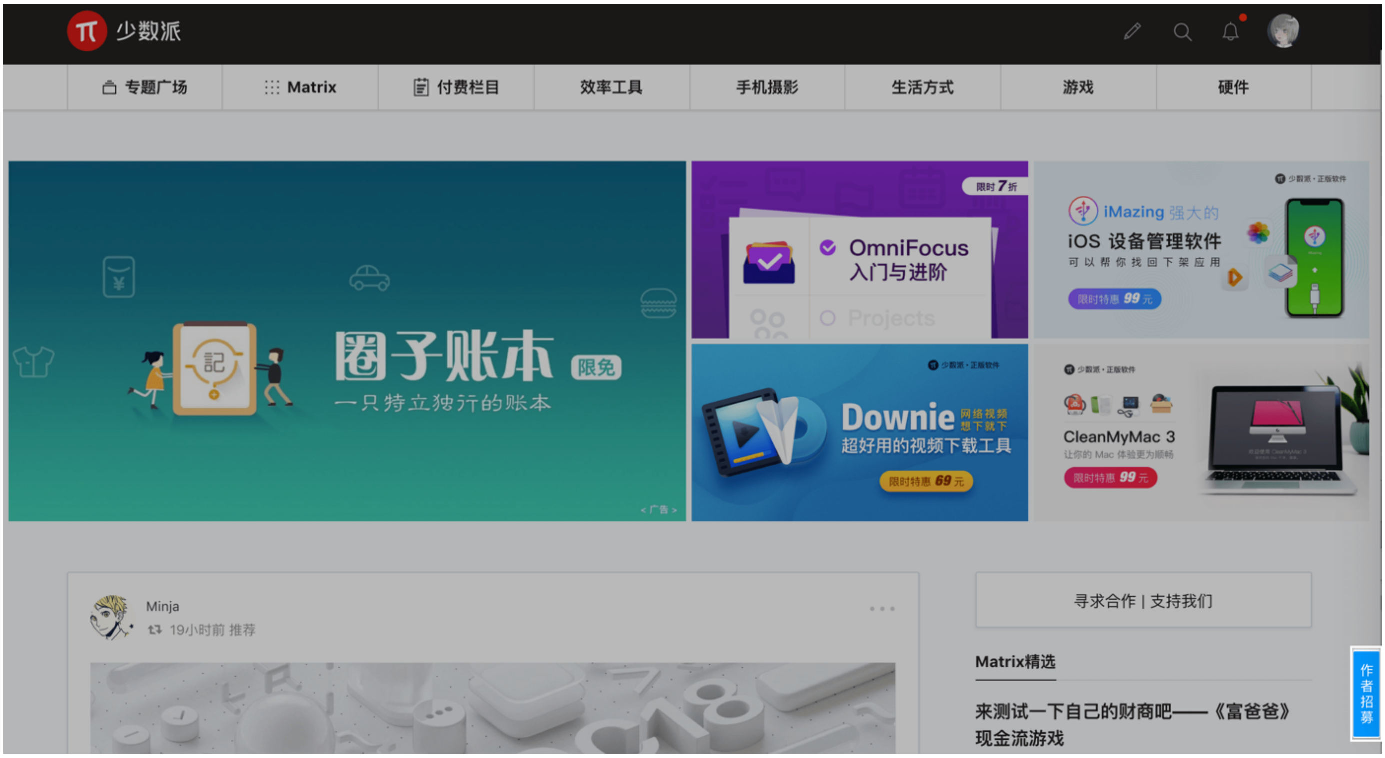

WORKFLOW GALLERY
by 少数派
反馈
来 Power+ 定制您的专属 Workflow >
最全面的中文教程 >
Workflow 有奖征集 >
本周最新
微博热搜榜
2700+
Instagram 全类型下载
34500+
拷贝为 Markdown
800+
分享 iCloud 文件
800+
移除照片 EXIF 信息
1300+
外币兑人民币并还款
300+
一言
1100+
App Store 首页题图下载
3100+

将文字、按钮或图片的跳转，指向金数据的表单链接

（2）悬浮按钮

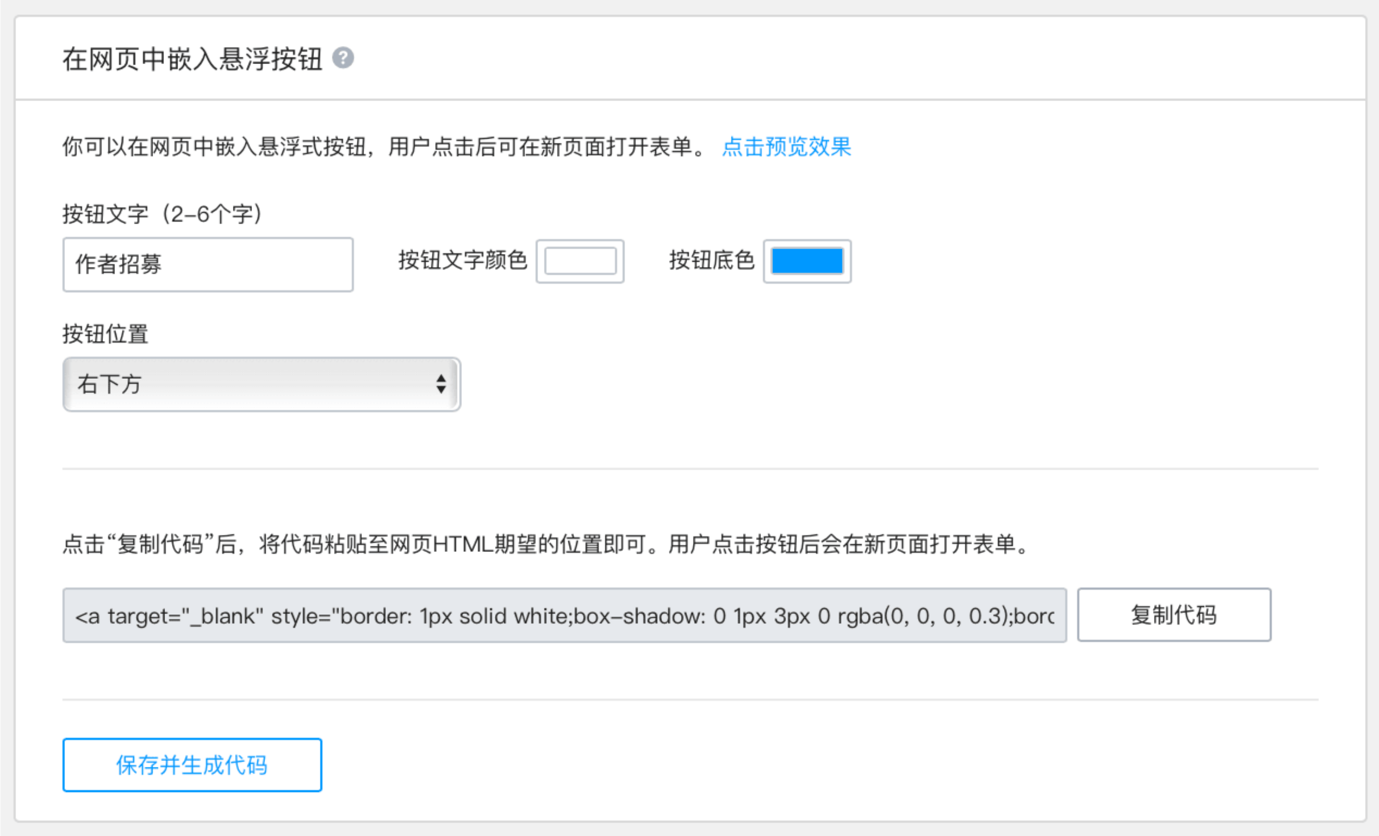
如果少数派近期开启新一轮的作者招募计划，想在网页上醒目地展示出来，有没有什么办法？当然，我们可以借助设计师的力量，在网页上增加一个新的招募 Banner 或区域，但金数据提供了一个更简单的办法：在网页上悬浮显示作者招

募表单的入口。


少数派
专题广场
Matrix
付费栏目
效率工具
手机摄影
生活方式
游戏
硬件
圈子账本 限免
一只特立独行的账本
OmniFocus 入门与进阶
限时7折
iMazing 强大的 iOS 设备管理软件
限时特惠 99 元
Downie 超好用的视频下载工具
限时特惠 69 元
CleanMyMac 3
限时特惠 99 元
Minja
19小时前 推荐
寻求合作 | 支持我们
Matrix精选
来测试一下自己的财商吧——《富爸爸》现金流游戏
作者招募

在网页右下角直接显示悬浮按钮：作者招募

这样的悬浮按钮始终固定在网页的特定位置上，足够醒目。另一方面，它完全不需要借助任何设计，你只需要在金数据中一键生成现有的代码，让前端人员复制粘贴到网页的源码中就可以直接使用了。


在网页中嵌入悬浮按钮

你可以在网页中嵌入悬浮式按钮，用户点击后可在新页面打开表单。 点击预览效果

按钮文字（2–6个字）
作者招募

按钮文字颜色 ☐

按钮底色 🟦

按钮位置
右下方

点击“复制代码”后，将代码粘贴至网页HTML期望的位置即可。用户点击按钮后会在新页面打开表单。

`<a target="_blank" style="border: 1px solid white;box-shadow: 0 1px 3px 0 rgba(0, 0, 0, 0.3);borc`

你还可以自定义悬浮按钮的文字、颜色与位置

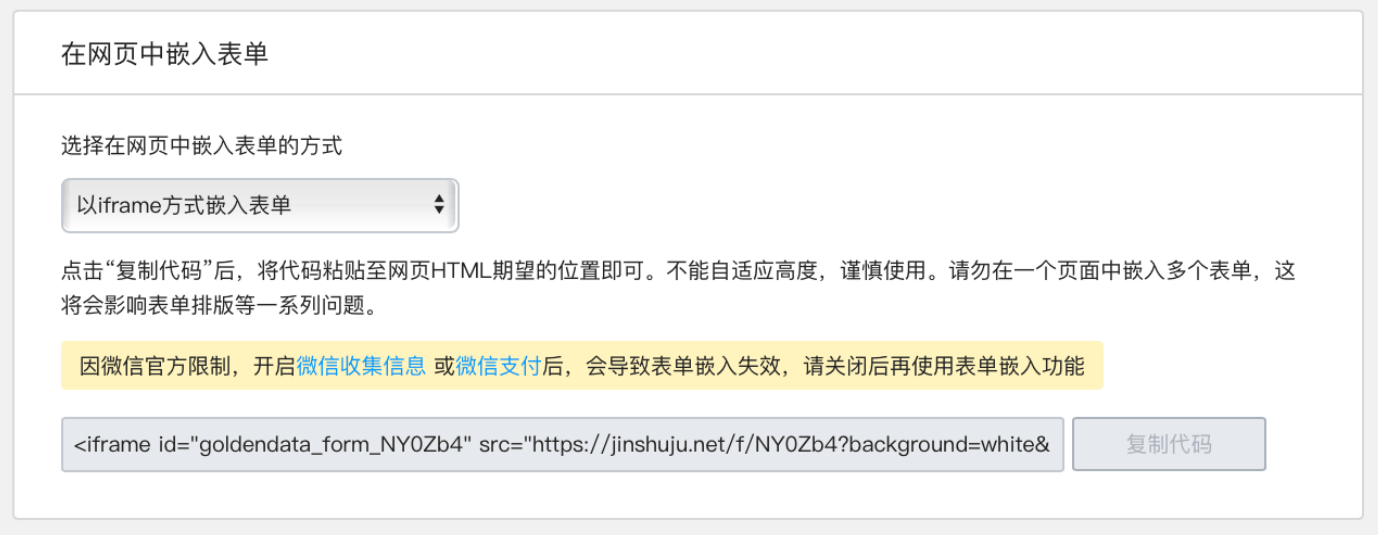
（3）网页嵌入

不过，就算是悬浮按钮，也仍需要用户自行点击打开一个新的页面，有没有办法，直接在当前页面就能让用户看到并开始填表单？

金数据就提供了网页嵌入的功能。以这个「明道OKR实施内训服务」为例，在前面提供了课程介绍、讲师介绍等信息之后，网页的最后一屏，直接嵌入了一个金数据的咨询表单，使用户可以在浏览课程的过程中，无缝提交表单。

要做到这一点也非常简单，和加入悬浮按钮一样，金数据都可以一键生成代码，直接粘贴到现有网页的某个位置就可以了。这里金数据提供了两种方式：script 和 iframe，后者的

高度是固定死的，不能根据表单的长度变化而自适应，所以推荐大家使用默认的 script 方式即可。不过，需要注意的是，如果你在表单中开启了微信收集信息或微信支付功能，就无法使用网页嵌入了。



在网页中嵌入表单

选择在网页中嵌入表单的方式

以iframe方式嵌入表单

点击“复制代码”后，将代码粘贴至网页HTML期望的位置即可。不能自适应高度，谨慎使用。请勿在一个页面中嵌入多个表单，这将会影响表单排版等一系列问题。

因微信官方限制，开启微信收集信息 或微信支付后，会导致表单嵌入失效，请关闭后再使用表单嵌入功能

```
<iframe id="goldendata_form_NY0Zb4" src="https://jinshuju.net/f/NY0Zb4?background=white&
```

以 iframe 的方式将表单嵌入网页

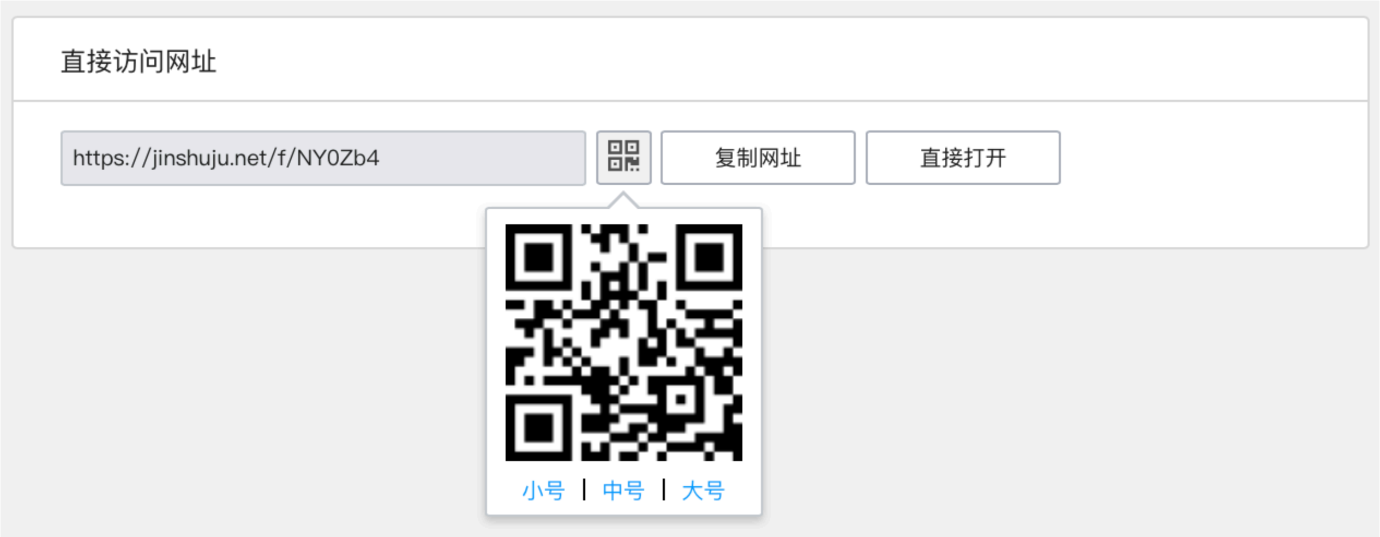
2. 投放到微信生态圈中

在国内的移动互联网世界中， 微信占据了许多人大部分的时间，其提供的公众号、朋友圈、小程序等生态，已经成为了事实意义上的分发渠道。金数据自然也特别重视这个场景，提供了许多功能，都是围绕微信生态圈的表单投放的。

（1）公众号：菜单、图文消息、自动回复

前面已经提到了，一个表单就是一个独一无二的链接，不过，在微信公众号的传播上，微信对链接的开放是有限制的，更多时候我们需要将链接转化为二维码，再引导用户长按跳转。金数据中直接帮你把链接转化成了二维码，并提供

了大中小尺寸的下载，免去了你自己生成二维码的麻烦。


直接访问网址
https://jinshuju.net/f/NY0Zb4
复制网址
直接打开
小号 | 中号 | 大号

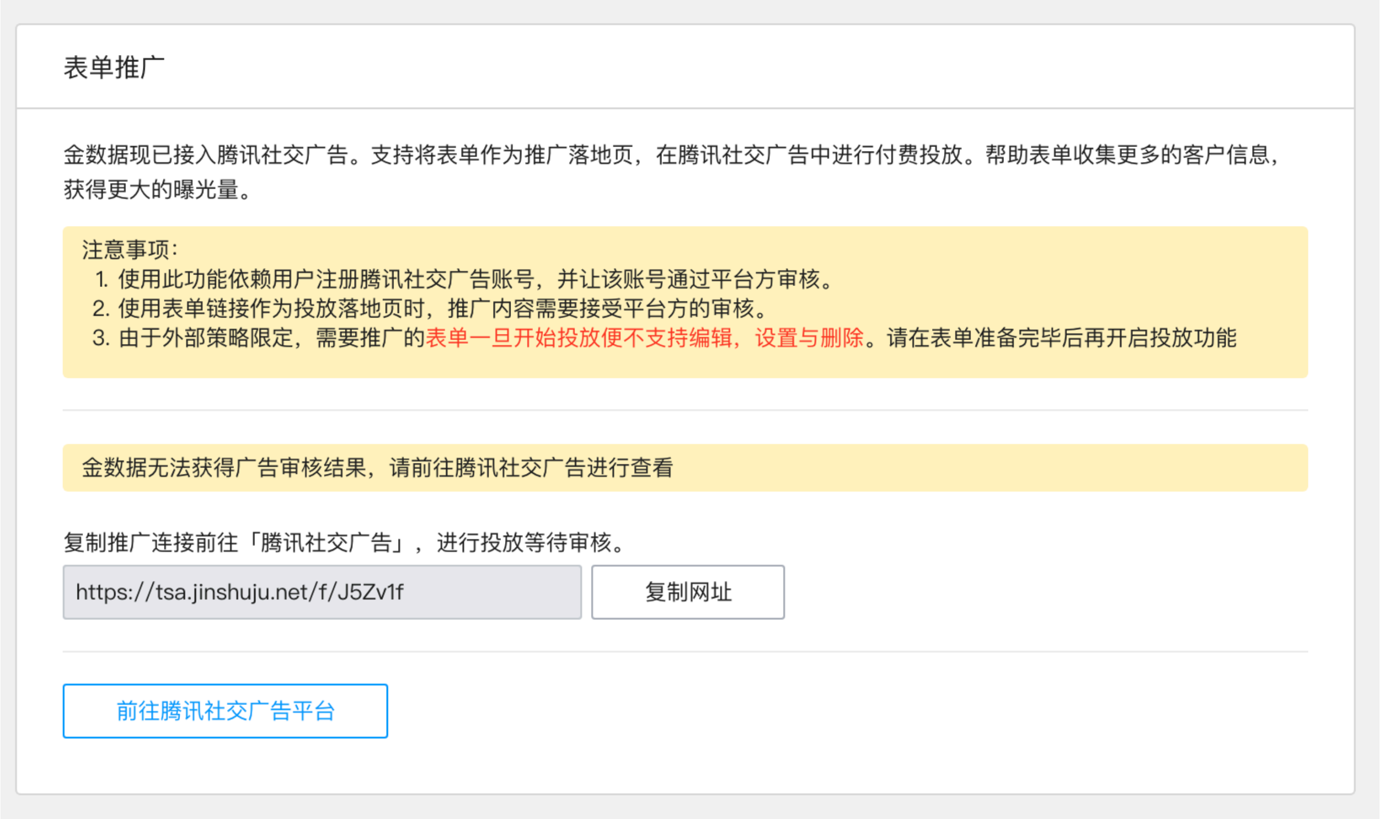
表单链接旁有生成二维码的功能

同时，你还可以把表单配置到微信公众号菜单、公众号自动回复、图文消息当中，金数据已经提供了《在微信公众号发布表单》的详细教程引导，这里就不加重复了。

（2）朋友圈：腾讯社交广告投放

金数据可以快捷地在腾讯社交广告中投放。对于在线教育、婚纱摄影等需要收集用户购买意向的企业主来说，可以将表单直接曝光在腾讯的微信朋友圈、QQ 等平台中。

由于腾讯的投放机制需要审核认证的落地页链接才能够投放，金数据作为腾讯社交广告首批认证的第三方合作伙伴中唯一的表单工具，在这里实际上生成的是一个可供投放的特殊表单链接，你需要在腾讯社交广告平台完成注册后，自行将这个特殊链接粘贴到对应的投放当中，你可以在这里查看详细的操作步骤。



表单推广

金数据现已接入腾讯社交广告。支持将表单作为推广落地页，在腾讯社交广告中进行付费投放。帮助表单收集更多的客户信息，获得更大的曝光量。

注意事项：
1. 使用此功能依赖用户注册腾讯社交广告账号，并让该账号通过平台方审核。
2. 使用表单链接作为投放落地页时，推广内容需要接受平台方的审核。
3. 由于外部策略限定，需要推广的表单一旦开始投放便不支持编辑，设置与删除。请在表单准备完毕后再开启投放功能

金数据无法获得广告审核结果，请前往腾讯社交广告进行查看

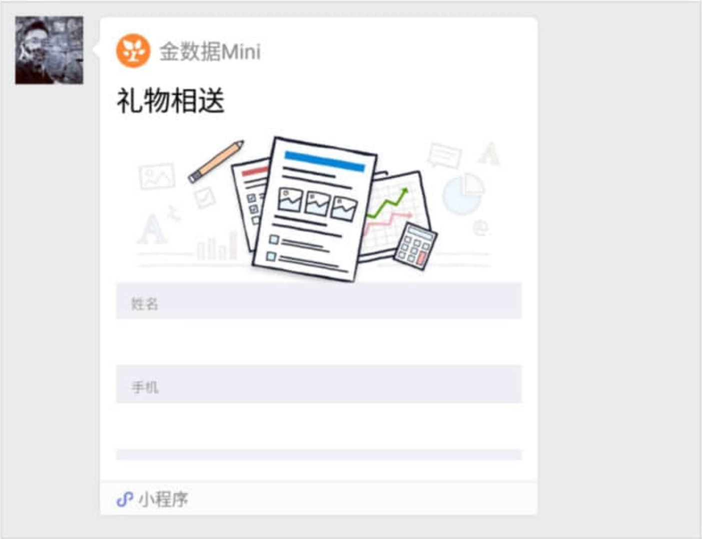
复制推广连接前往「腾讯社交广告」，进行投放等待审核。

https://tsa.jinshuju.net/f/J5Zv1f

在腾讯社交广告平台投放表单

（3）金数据小程序：方便在群聊中传播

小程序作为微信重点推广的功能，不仅仅有聊天消息列表下拉显示最近使用的小程序，在群聊等场景下的入口支持也非常丰富，如聊天小程序等，并且在消息中的展现形式也更友好。

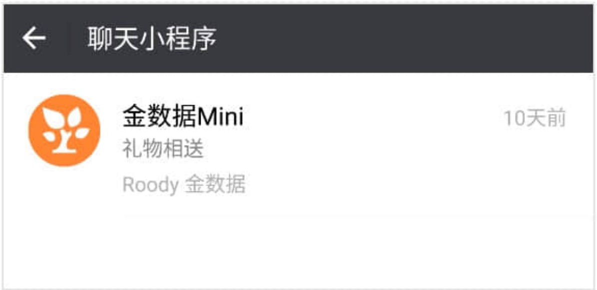

金数据Mini

礼物相送

姓名

手机

小程序


聊天小程序

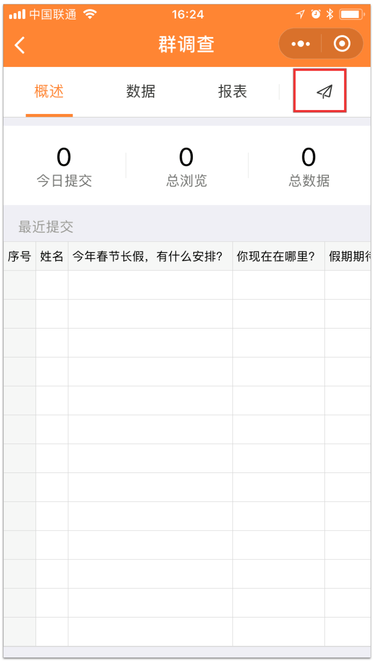
金数据Mini 10天前

礼物相送

Roody 金数据

群聊消息中，可以直接预览表单的内容，并可以在聊天小程序中找到历史发布过的表单

「金数据 Mini」小程序，可以实现轻量的表单创建、分发和查看统计的功能。例如在地铁上，你可以方便地直接在小程序内创建一个新的表单，并分享到公司微信群中让大家填写表单。



中国联通 16:24
群调查
概述
数据
报表

0 今日提交

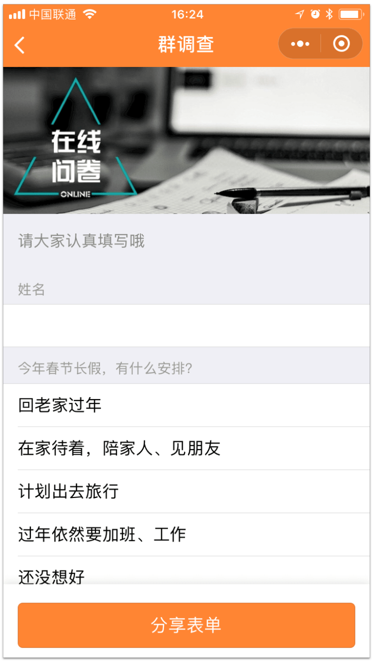
0 总浏览

0 总数据

最近提交

序号	姓名	今年春节长假，有什么安排？	你现在在哪里？	假期期

点击「纸飞机」图标



中国联通 16:24
群调查
在线问卷
ONLINE

请大家认真填写哦

姓名

今年春节长假，有什么安排？

回老家过年

在家待着，陪家人、见朋友

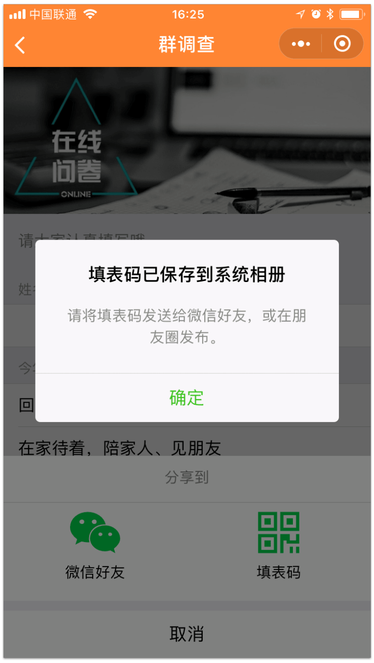
计划出去旅行

过年依然要加班、工作

还没想好

分享表单

点击「分享表单」



中国联通 16:25
群调查

填表码已保存到系统相册

请将填表码发送给微信好友，或在朋友圈发布。

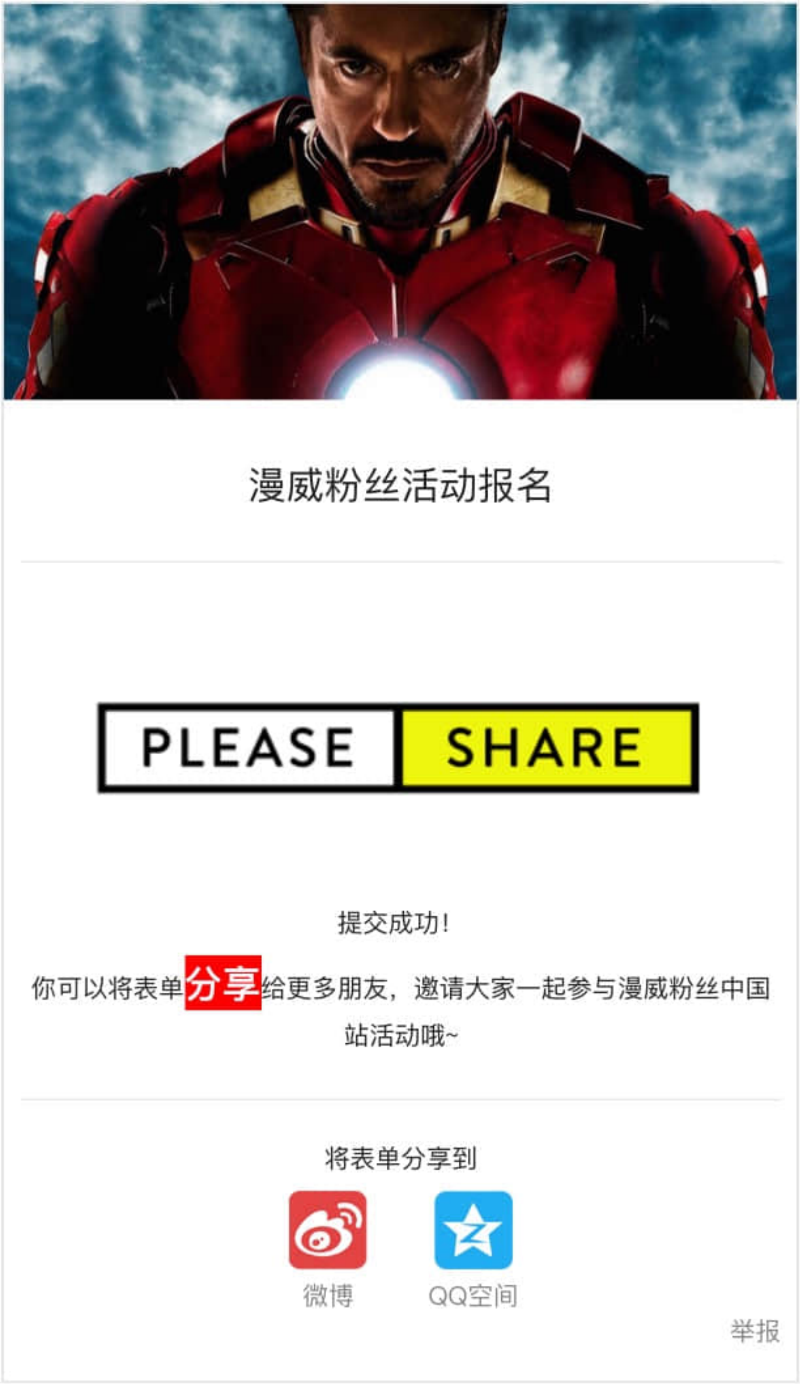
确定
在家待着，陪家人、见朋友
分享到
微信好友
填表码
取消

分享给微信好友，或生成填表码图片

你可以直接用微信扫一扫金数据的小程序码来体验。

3. 用户自发传播渠道：促进用户间分享

除了在自有渠道和微信渠道投放表单外，另一个非常重要的曝光来源，就是用户社交关系传播。在用户填完表单后，你可以引导用户将表单分享给他的朋友。例如，在漫威粉丝活动报名的表单中，只要用户填写完成表单，就会展示分享引导页。



漫威粉丝活动报名

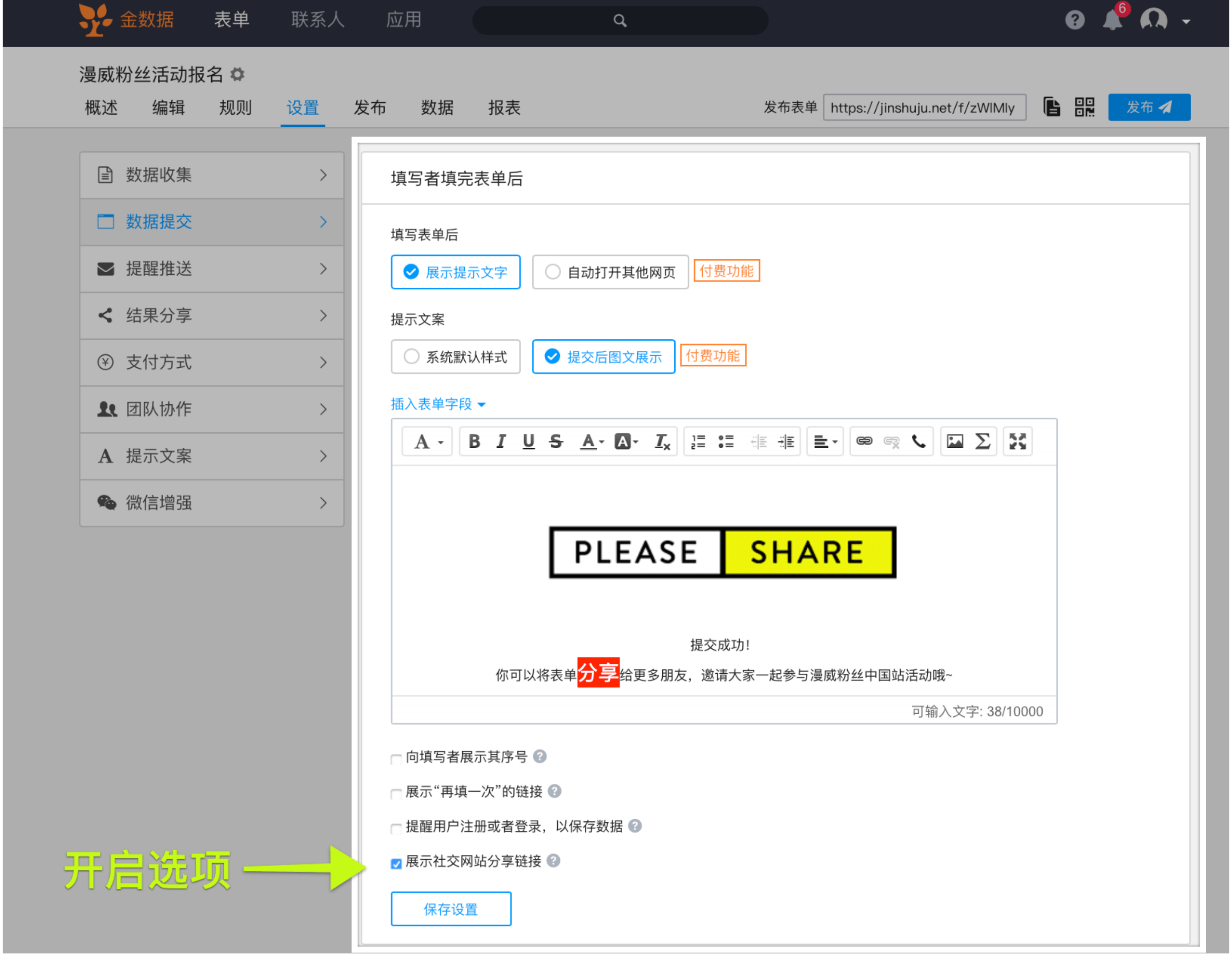
提交成功!

你可以将表单**分享**给更多朋友，邀请大家一起参与漫威粉丝中国站活动哦~

将表单分享到

填写完成后，引导用户分享

要做到这一点并不难，在「设置 - 数据提交」下，你可以配置表单提交后的提交文案，提醒用户分享给自己的朋友，并且开启「展示社交网站分享链接」的选项，就可以了。如果你自己有开发能力，想展示更丰富的分享引导页，还可以选择填写表单后「自动打开其它网页」，跳转到你自己开发的分享引导页。


金数据
表单
联系人
应用
漫威粉丝活动报名
概述
编辑
规则
设置
发布
数据
报表
发布表单
https://jinshuju.net/f/zWIMly
发布
数据收集
数据提交
提醒推送
结果分享
支付方式
团队协作
提示文案
微信增强
插入表单字段
PLEASE SHARE
开启选项
保存设置

填写者填完表单后

填写表单后

● 展示提示文字 ○ 自动打开其他网页 付费功能

提示文案

○ 系统默认样式 ● 提交后图文展示 付费功能

提交成功！

你可以将表单分享给更多朋友，邀请大家一起参与漫威粉丝中国站活动哦~

可输入文字: 38/10000

☐ 向填写者展示其序号

☐ 展示“再填一次”的链接

☐ 提醒用户注册或者登录，以保存数据

☑ 展示社交网站分享链接

开启展示社交网站分享链接的选项

二、更多的人打开你的表单

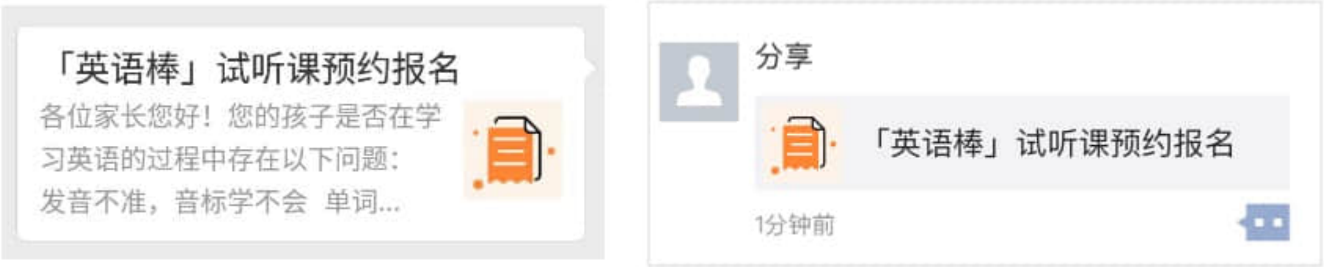
更多的人看到你的表单，只是第一步，我们想要提升转化率，就必须让这些看到表单的人愿意打开表单来填写。那么，我们应该做些什么呢？

1. 优化表单展示的图标和文案

别人在朋友圈、群聊中看到你分享的表单后，最直接影响他们是否会打开的因素，就是图标和文案。如果你的标题能成

功地引起他人的兴趣，那么他们就更愿意点进来看看。

比如，我们在上一章中提到的「英语棒试听课预约报名」表单，如果我们什么都不做，那么分享到微信后，会默认将表单的名称作为分享标题，别人看到的是这样的：



「英语棒」试听课预约报名

各位家长您好！您的孩子是否在学习英语的过程中存在以下问题：发音不准，音标学不会 单词...

分享

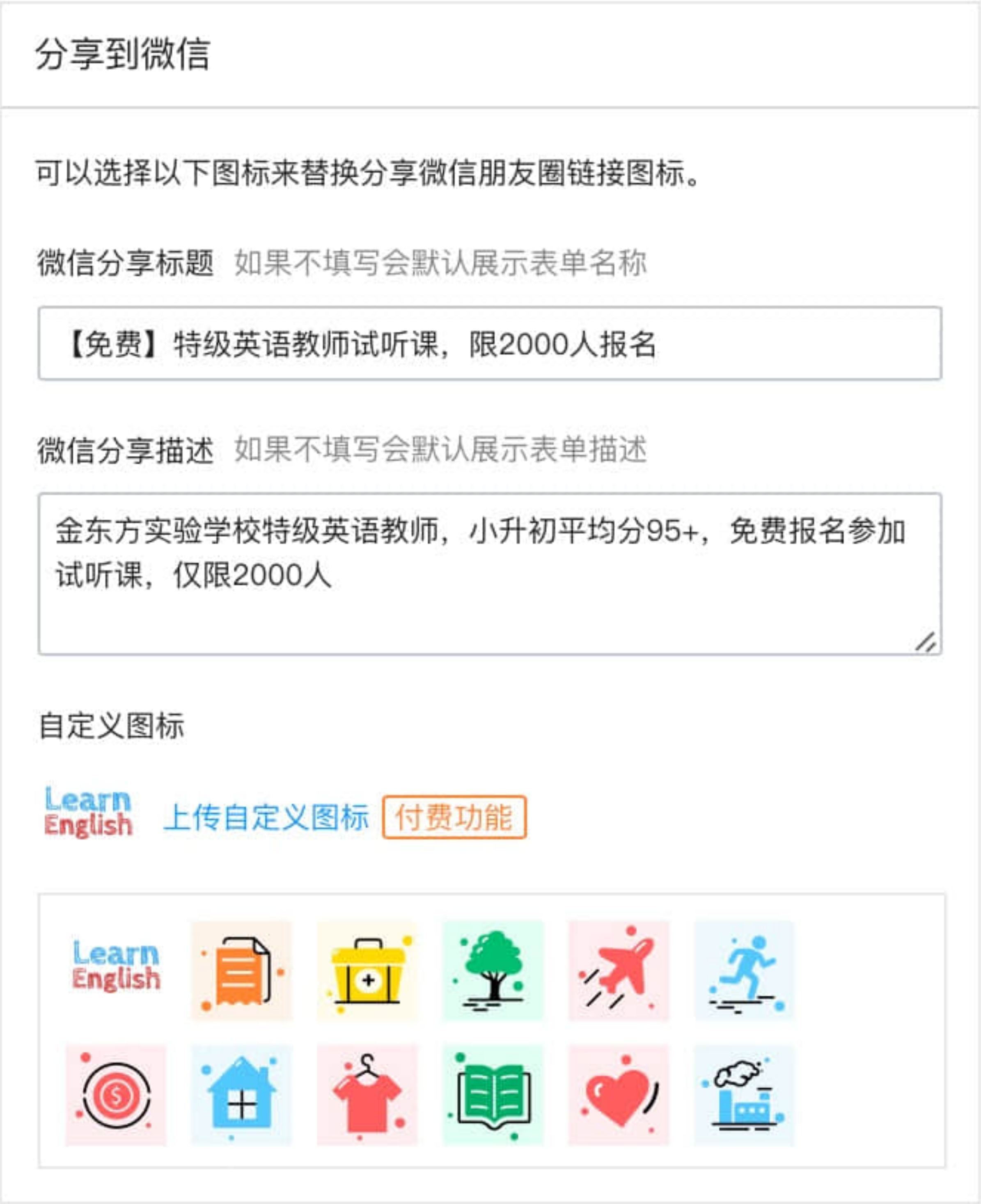
「英语棒」试听课预约报名

1分钟前

在微信消息和朋友圈中的默认展示

我们自己设身处地地想一想，如果刷到这样一条信息，会愿意打开看看吗？并不是说我们要变成标题党，但是我们好不容易让表单曝光在了用户面前，如果他们没有进一步打开，那就太可惜了。因此，针对表单传播的图标和文案的优化，是非常重要的。

金数据支持自定义在微信分享中的图标、标题和描述，你可以把最吸引用户的特点总结提炼出来，让用户更愿意打开你的表单来看看。


上传自定义图标
付费功能
Learn English
Learn English

分享到微信

可以选择以下图标来替换分享微信朋友圈链接图标。

微信分享标题 如果不填写会默认展示表单名称

【免费】特级英语教师试听课，限2000人报名

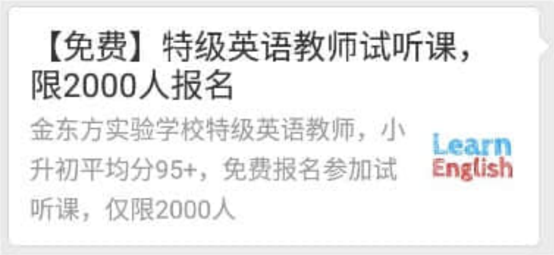
微信分享描述 如果不填写会默认展示表单描述

金东方实验学校特级英语教师，小升初平均分95+，免费报名参加试听课，仅限2000人

自定义图标

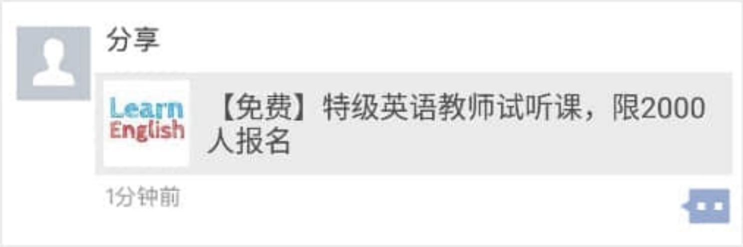
优化分享到微信后的表单展示标题、描述和图标

优化过后，在微信中看到这份试听课报名表时，展示的效果是这样的，再回过去跟默认的效果对比一下，现在这样是不是让人更有打开的欲望了？



【免费】特级英语教师试听课，限2000人报名

金东方实验学校特级英语教师，小升初平均分95+，免费报名参加试听课，仅限2000人



分享

【免费】特级英语教师试听课，限2000人报名

1分钟前

优化过后的展示效果

2. 使用 A/B 测试

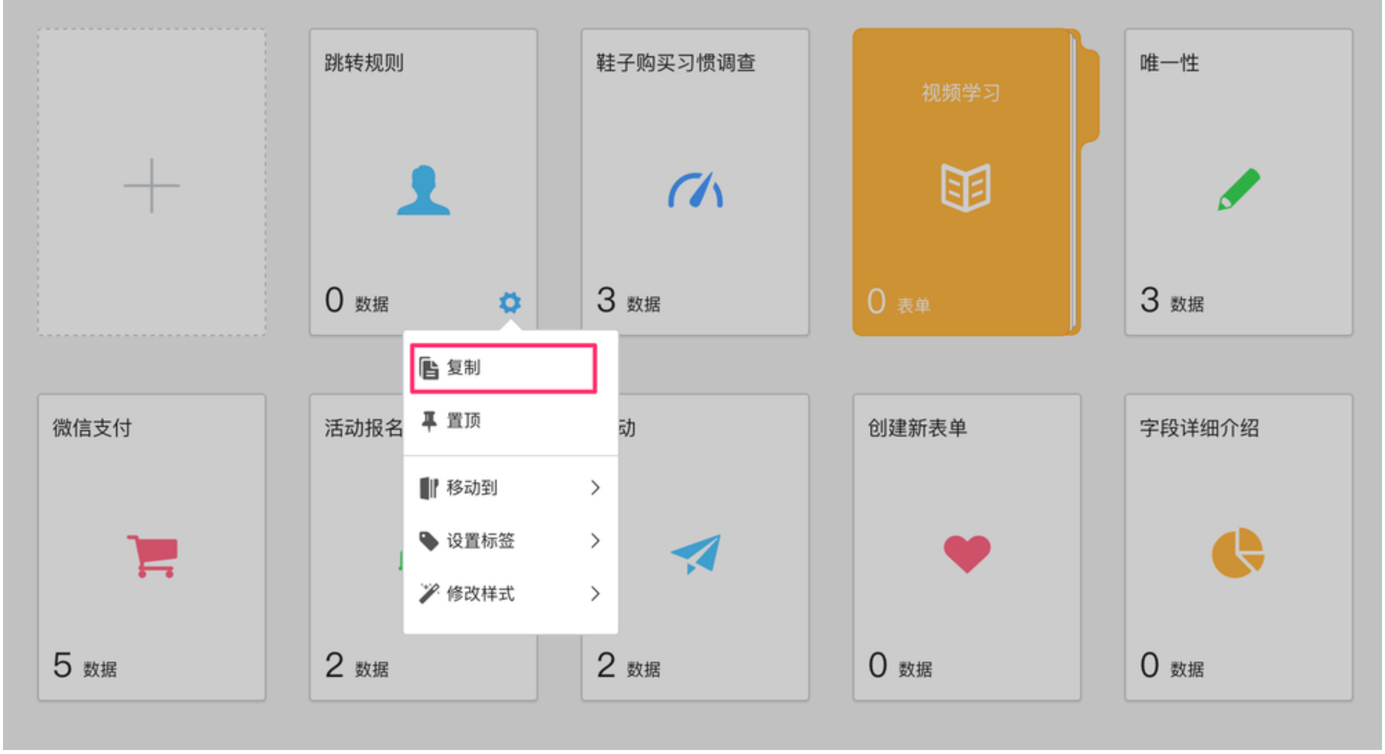
在互联网运营中，A/B 测试并不是一个新鲜的概念了，但却是一个十分行之有效的方法论。为了达到某个目的，先在小范围内设置两套不同的方案，从中验证两者的优劣，并将优势策略扩大化。

针对表单的标题和描述，你同样可以运用这套方法论。在上一小节中，尽管我们优化过后的文案，已经优于默认的样子，但是，如果你还有别的方案想试试呢？比如下面这两个标题，哪个效果更好？

- A：【免费】特级英语教师试听课，限 2000 人报名
- B：【特级英语教师】免费试听课限量 2000 名开抢

我们的主观判断不一定准确，这时候就可以用 A/B 测试的方法，在不同的两个微信家长群中使用不同的表单标题，看看哪边的回收率更高。

不过，金数据并不支持直接的标题 A/B 测试，但我们仍可以曲线实现这一目标：复制表单。


跳转规则
0 数据
鞋子购买习惯调查
3 数据
视频学习
0 表单
唯一性
3 数据
复制
置顶
移动到
设置标签
修改样式
微信支付
5 数据
活动报名
2 数据
动
2 数据
创建新表单
0 数据
字段详细介绍
0 数据

点选表单右下角，可以复制一份一模一样的表单

通过复制表单，你可以生成一份一模一样的表单，只需要进入后修改编辑你想测试的另一套标题和文案即可。你可能会想，这样收集到的数据不就分散在两个表单里了吗？的确，但我们通过小范围测试，确定出两者当中更优的选择后，可以把效果较差的表单数据导出，再导入到决定大范围推广的表单里。

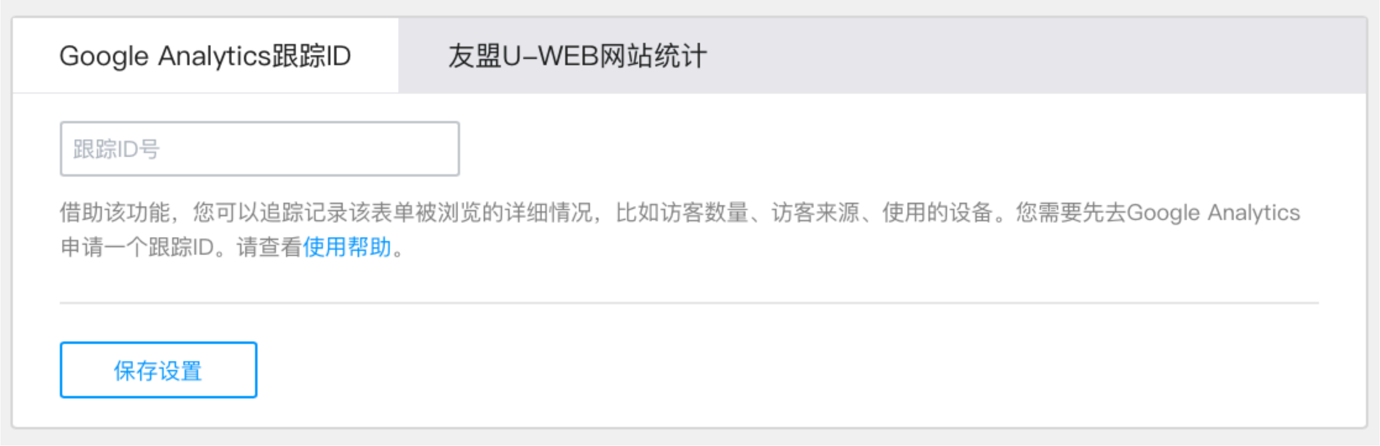
其实，借助这一思路，你不仅仅可以小范围测试表单的标题，还可以遵循这一思路，去测试不同表单样式、题目表述等产生的转化率差异，只需要保证测试表单之间字段的统一性，后期就都能通过导出导入的方法，合并到最终大范围推广的表单里。

3. 借助统计，了解表单的转化效果

对于表单的转化效果，我们主要关心的是两个方面：其一，上一小节中的 A/B 测试，该如何衡量效果，哪个标题更能吸引用户打开表单？其二，将同一份表单投放在不同的渠道上，尤其是涉及付费推广的情况下，哪个渠道的效果更好？

（1）使用 Google Analytics 或友盟，了解表单的打开率与用户画像

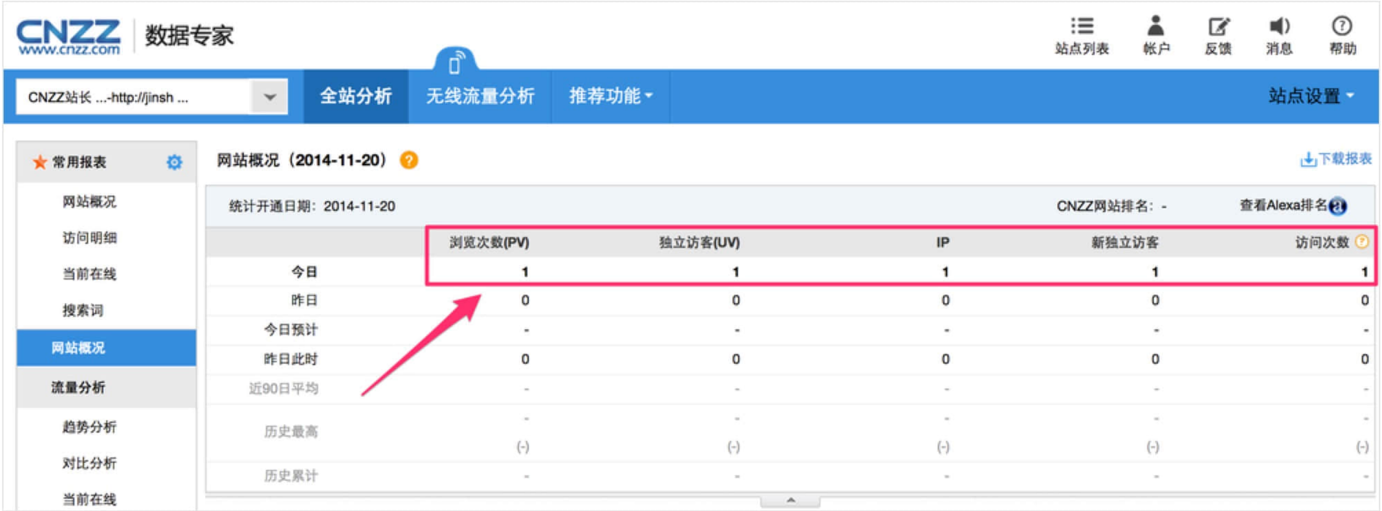
在金数据的「设置 - 数据收集」模块下，支持集成 Google Analytics 或友盟的外部统计工具，以了解表单的访客数量、来源、设备等信息。你只需要去第三方工具中完成注册后，将生成的跟踪 ID 填入金数据的设置，即可在第三方工具中查看统计到的数据。你可以按照金数据提供的详细引导来绑定Google Analytics或友盟。



借助该功能，您可以追踪记录该表单被浏览的详细情况，比如访客数量、访客来源、使用的设备。您需要先去Google Analytics申请一个跟踪ID。请查看使用帮助。

将第三方工具中生成的跟踪 ID 号填入表单设置中

这样一来，例如上一节当中，我们把两份内容相同，但标题不同的表单分享到了两个 500 人的家长群，接下来想分析不同标题的 A/B 测试效果，只需要打开第三方工具，就能看到不同标题的表单，各自的打开率了。


CNZZ www.cnzz.com
数据专家
站点列表
帐户
反馈
消息
帮助
CNZZ站长 ...-http://jinsh ...
全站分析
无线流量分析
推荐功能
站点设置
常用报表
网站概况
访问明细
当前在线
搜索词
网站概况
流量分析
趋势分析
对比分析
当前在线
下载报表

网站概况（2014-11-20）

统计开通日期：2014-11-20　CNZZ网站排名：-　查看Alexa排名

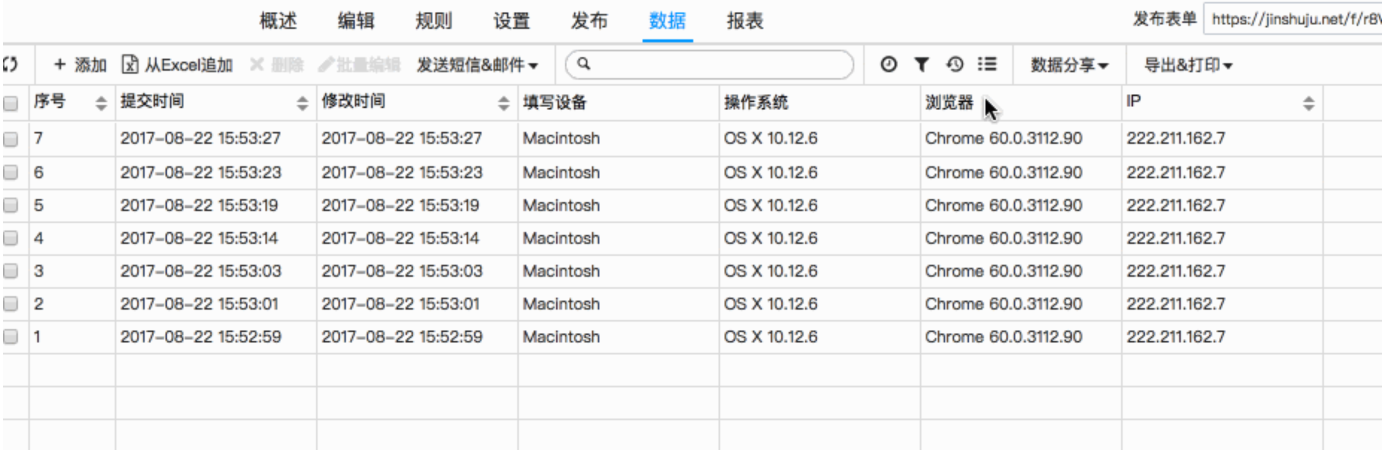
	浏览次数(PV)	独立访客(UV)	IP	新独立访客	访问次数
今日	1	1	1	1	1
昨日	0	0	0	0	0
今日预计	-	-	-	-	-
昨日此时	0	0	0	0	0
近90日平均	-	-	-	-	-
历史最高	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)
历史累计	-	-	-	-	-

查看表单的打开率

（2）使用扩展属性，了解并统计成功提交表单的来源渠道

同样一份表单，我们投放到微信群、朋友圈、微博、官网、今日头条等渠道后，如何知道填表人都是从哪来的？金数据提供的扩展属性，可以帮助我们解决这一问题。

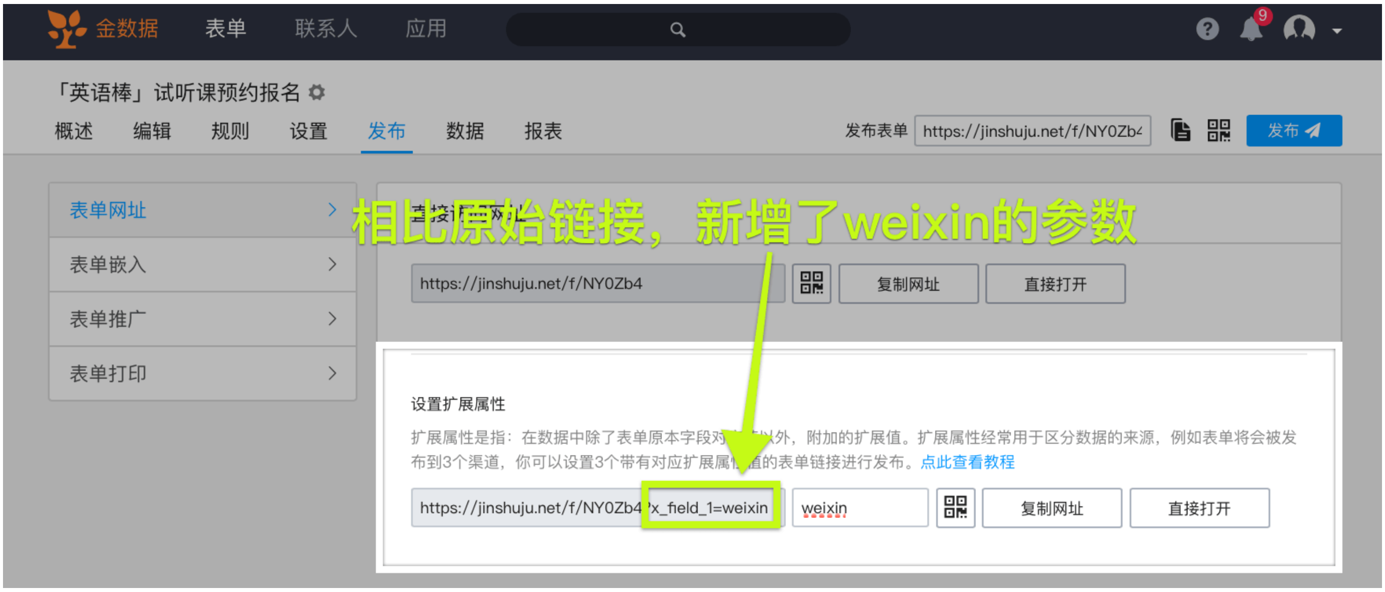
例如，试听课的报名表单，我们投放在了微博、微信、今日头条等渠道，可以看到每一条记录，都是从哪个渠道收集回来的。不过，它无法告诉我们哪些渠道的人打开了表单，只能让我们知道最终提交上来的表单数据，都是哪些渠道来的。


概述
编辑
规则
设置
发布
数据
报表
发布表单
https://jinshuju.net/f/r8
+ 添加
从Excel追加
删除
批量编辑
发送短信&邮件
数据分享
导出&打印

序号	提交时间	修改时间	填写设备	操作系统	浏览器	IP
7	2017-08-22 15:53:27	2017-08-22 15:53:27	Macintosh	OS X 10.12.6	Chrome 60.0.3112.90	222.211.162.7
6	2017-08-22 15:53:23	2017-08-22 15:53:23	Macintosh	OS X 10.12.6	Chrome 60.0.3112.90	222.211.162.7
5	2017-08-22 15:53:19	2017-08-22 15:53:19	Macintosh	OS X 10.12.6	Chrome 60.0.3112.90	222.211.162.7
4	2017-08-22 15:53:14	2017-08-22 15:53:14	Macintosh	OS X 10.12.6	Chrome 60.0.3112.90	222.211.162.7
3	2017-08-22 15:53:03	2017-08-22 15:53:03	Macintosh	OS X 10.12.6	Chrome 60.0.3112.90	222.211.162.7
2	2017-08-22 15:53:01	2017-08-22 15:53:01	Macintosh	OS X 10.12.6	Chrome 60.0.3112.90	222.211.162.7
1	2017-08-22 15:52:59	2017-08-22 15:52:59	Macintosh	OS X 10.12.6	Chrome 60.0.3112.90	222.211.162.7

收集回来的数据中，扩展属性会显示特定的来源

这是通过给表单链接加参数的方式实现的。你可以自定义参数的名称，如下图中的 weixin，这个参数值会被添加到表单的链接后缀上，打开这个带有后缀链接的表单，填写生成的记录，就会如上图一样，在扩展属性一列中显示 weixin。


金数据
表单
联系人
应用
9
「英语棒」试听课预约报名
概述
编辑
规则
设置
发布
数据
报表
发布表单
发布
表单网址
表单嵌入
表单推广
表单打印
直接访问网址
复制网址
直接打开
设置扩展属性
点此查看教程
复制网址
直接打开

相比原始链接，新增了weixin的参数

发布表单 https://jinshuju.net/f/NY0Zb4

https://jinshuju.net/f/NY0Zb4

扩展属性是指：在数据中除了表单原本字段对[illegible]以外，附加的扩展值。扩展属性经常用于区分数据的来源，例如表单将会被发布到3个渠道，你可以设置3个带有对应扩展属性值的表单链接进行发布。

https://jinshuju.net/f/NY0Zb4?x_field_1=weixin

weixin

在扩展属性中，设置 weixin

其实，不需要通过金数据的这个界面，你只需要在任意表单链接后，按如下格式，就能无限制地生成带有扩展属性的链接。

jinshuju.net/f/{表单id}?x_field_1={扩展属性值}

扩展属性值可以随意由你生成任意数量，它的原理，只不过相当于在链接里带上了这个值，在提交表单时，也被当作一个字段提交上来，而这整个过程，对于用户都完全是不可见的。

知道了这个原理，其实你自己也能衍生出更多玩法。例如，保险公司不同的销售员，负责向自己的客户推广保险产品，会向自己的客户发放「保险产品购买意向表」填写。你只需要给每个销售员分配一个链接，后面的扩展属性值填上他们的工号数字，最终就能汇总统计不同销售员带来的意向客户了。

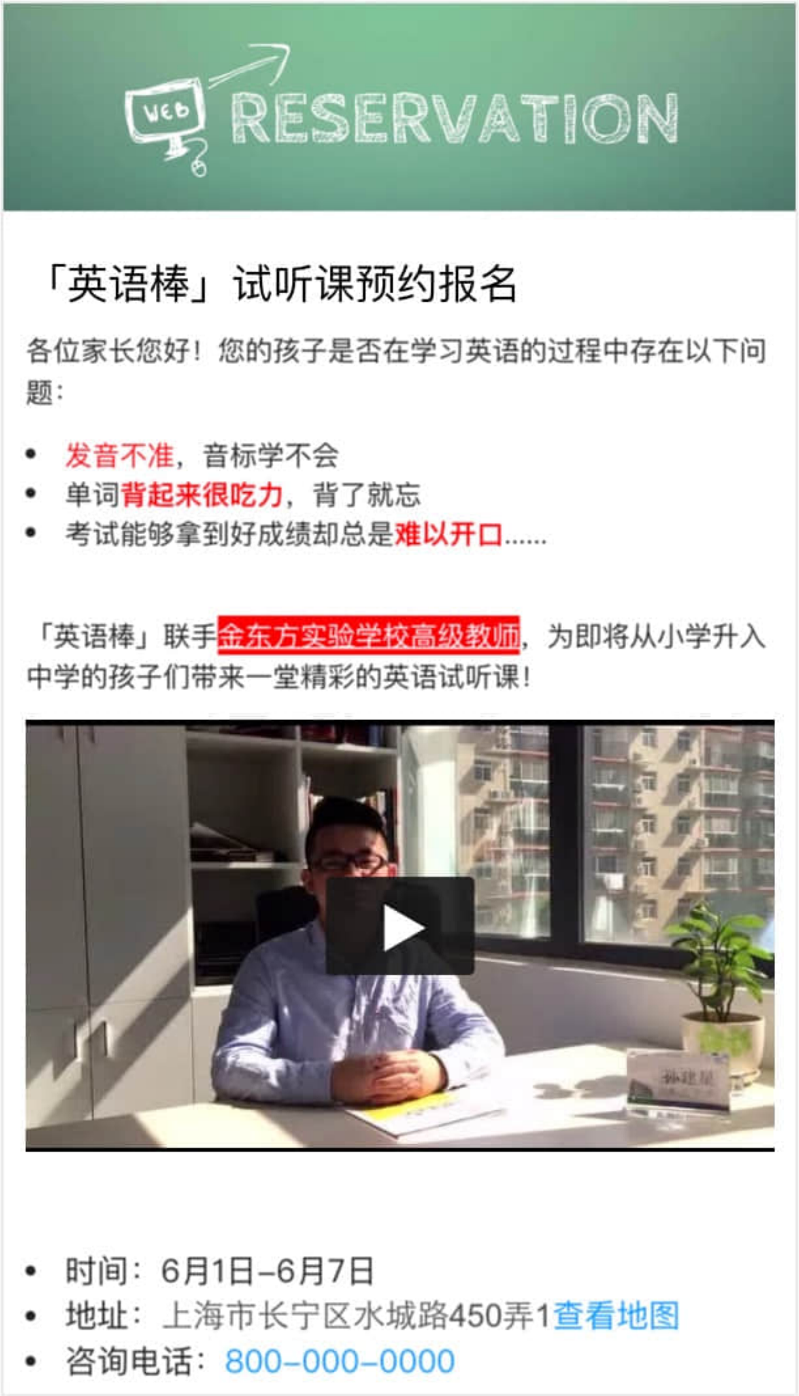
三、更多的人填完你的表单

用户打开了你的表单，就已经是成功的一半了。接下去，你只需要考虑如何让他们填写完成这份表单。你可以试试如下几个方法：

1. 详细清晰的说明，为用户提供充足的理由填完表单

你可能注意到了，上一章中的「英语棒试听课报名」这份表单在需要填写的问题之外，还花了近一半的篇幅，列举了老师介绍视频、咨询电话、试听课地址等信息，方便家长能第一时间了解详细情况，增强试听课的吸引力。

不要小看这一点，想让用户做任何事情，一定要给出清晰的说明，让他们有足够的动力和目标来完成这件事情。金数据对于说明的支持非常友好，在页眉中你可以对文本进行富文本编辑，自由地给文字添加粗体、高亮、下划线等效果，使得它们更加醒目。也可以额外插入超链接、视频、音乐、图片等媒体文件。还可以插入电话号码，家长们在手机上可以直接点击拨号咨询。



「英语棒」试听课预约报名

各位家长您好！您的孩子是否在学习英语的过程中存在以下问题：

- 发音不准，音标学不会
- 单词背起来很吃力，背了就忘
- 考试能够拿到好成绩却总是难以开口……

「英语棒」联手金东方实验学校高级教师，为即将从小学升入中学的孩子们带来一堂精彩的英语试听课！

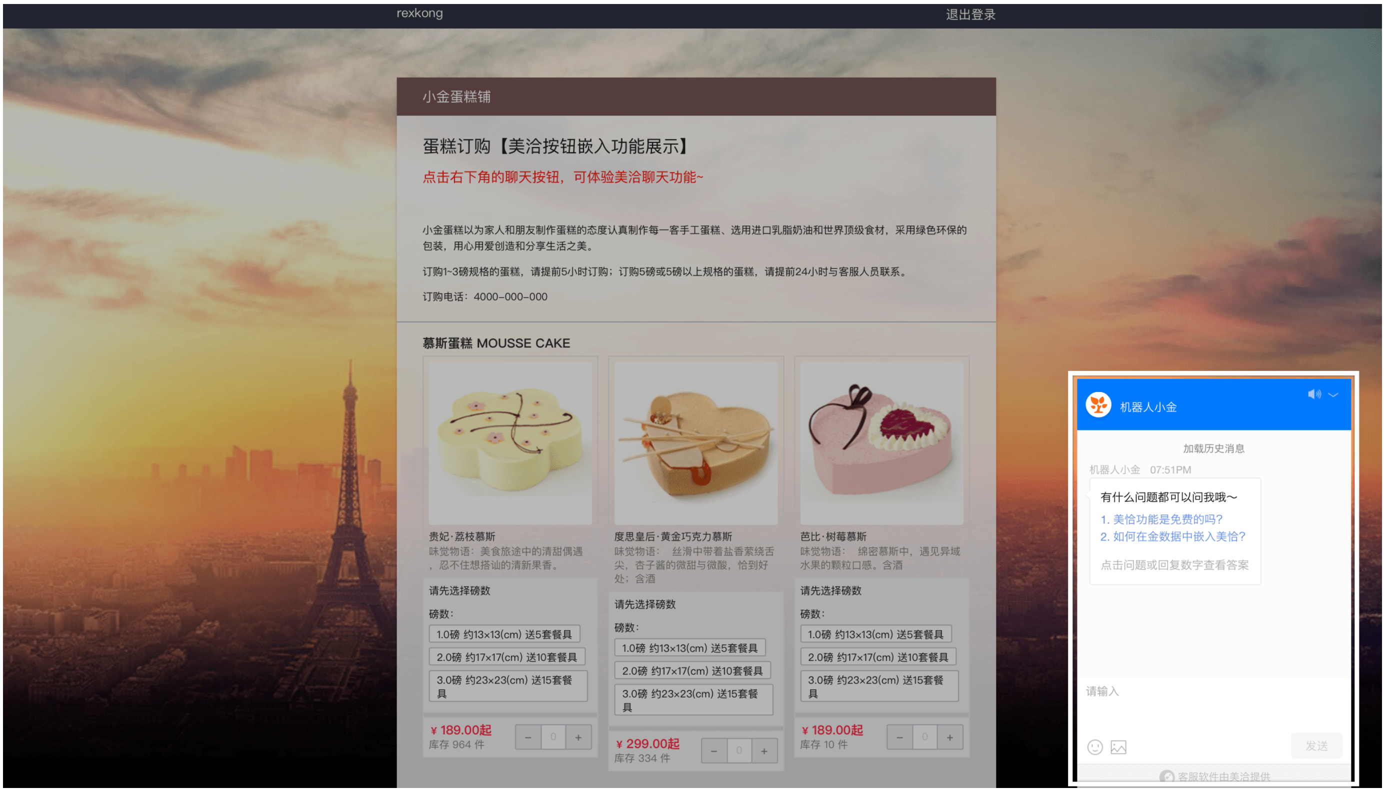
- 时间：6月1日–6月7日
- 地址：上海市长宁区水城路450弄1查看地图
- 咨询电话：800–000–0000

在表单页眉中，突出展示重点信息，放置介绍视频与联系电话

2. 给用户提供必要的帮助和支持

总有一些事情是无法完全在表单中说明详尽的，或者用户在填写表单时，可能会遇到一系列疑惑和问题，这时候如果能提供必要的帮助和支持，就能大大提升表单的填写完成率。

以蛋糕订购为例，常规的蛋糕尺寸只有 1–5 磅可选，如果用户想订更大的蛋糕，该怎么办？就像在淘宝中购物一样，我们常常需要咨询店铺小二，金数据也可以结合第三方客服工具，在表单中集成客服能力。



蛋糕订购【美洽按钮嵌入功能展示】

点击右下角的聊天按钮，可体验美洽聊天功能~

小金蛋糕以为家人和朋友制作蛋糕的态度认真制作每一客手工蛋糕、选用进口乳脂奶油和世界顶级食材，采用绿色环保的包装，用心用爱创造和分享生活之美。

订购1~3磅规格的蛋糕，请提前5小时订购；订购5磅或5磅以上规格的蛋糕，请提前24小时与客服人员联系。

订购电话：4000–000–000

慕斯蛋糕 MOUSSE CAKE

贵妃·荔枝慕斯
味觉物语：美食旅途中的清甜偶遇，忍不住想搭讪的清新果香。
请先选择磅数
磅数：
1.0磅 约13×13(cm) 送5套餐具
2.0磅 约17×17(cm) 送10套餐具
3.0磅 约23×23(cm) 送15套餐具
¥ 189.00起
库存 964 件

度思皇后·黄金巧克力慕斯
味觉物语：　丝滑中带着盐香萦绕舌尖，杏子酱的微甜与微酸，恰到好处；含酒
请先选择磅数
磅数：
1.0磅 约13×13(cm) 送5套餐具
2.0磅 约17×17(cm) 送10套餐具
3.0磅 约23×23(cm) 送15套餐具
¥ 299.00起
库存 334 件

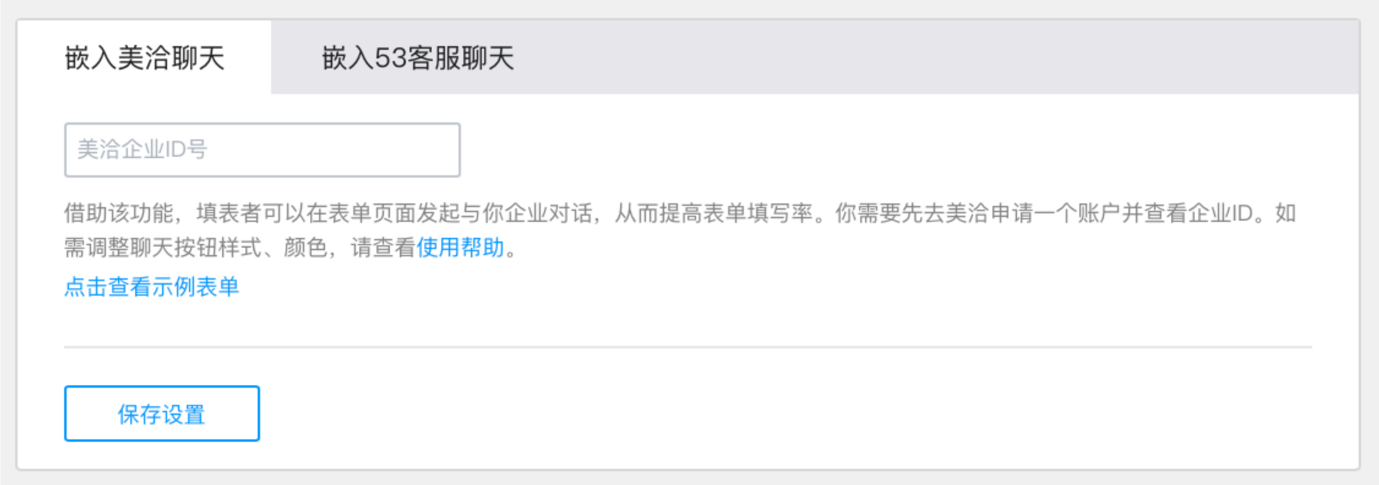
芭比·树莓慕斯
味觉物语：　绵密慕斯中，遇见异域水果的颗粒口感。含酒
请先选择磅数
磅数：
1.0磅 约13×13(cm) 送5套餐具
2.0磅 约17×17(cm) 送10套餐具
3.0磅 约23×23(cm) 送15套餐具
¥ 189.00起
库存 10 件

机器人小金　07:51PM

有什么问题都可以问我哦～
1. 美恰功能是免费的吗？
2. 如何在金数据中嵌入美恰？
点击问题或回复数字查看答案

填表单的时候，可以直接和客服取得联系

目前，金数据支持无缝接入美洽和53 客服，和绑定友盟这样的第三方统计工具很像，你也需要注册这些第三方客服工具平台，最终在表单的设置中，填入关联的 ID 号码，即可在表单内让用户可以直连机器人或人工客服。你可以在这里查看金数据提供的详细操作步骤引导：接入美洽、接入 53 客服。


嵌入美洽聊天
嵌入53客服聊天
美洽企业ID号

借助该功能，填表者可以在表单页面发起与你企业对话，从而提高表单填写率。你需要先去美洽申请一个账户并查看企业ID。如需调整聊天按钮样式、颜色，请查看使用帮助。

点击查看示例表单

保存设置

金数据目前支持接入美洽与 53 客服两家第三方客服工具

3.激励用户：填完表单可以抽奖/领红包等趣味活动

为了激励用户填写完成表单，可以给表单加入抽奖/领红包等趣味活动，你也可以把相关字眼加在表单分享标题中，吸引大家打开填写。

金数据的应用当中，提供了一系列丰富的活动支持，如砸金蛋、微信红包、超级九宫格、幸运大转盘、欢乐水果机等游戏，基本上涵盖了所有主流常见的激励活动。

砸金蛋

微信红包

超级九宫格

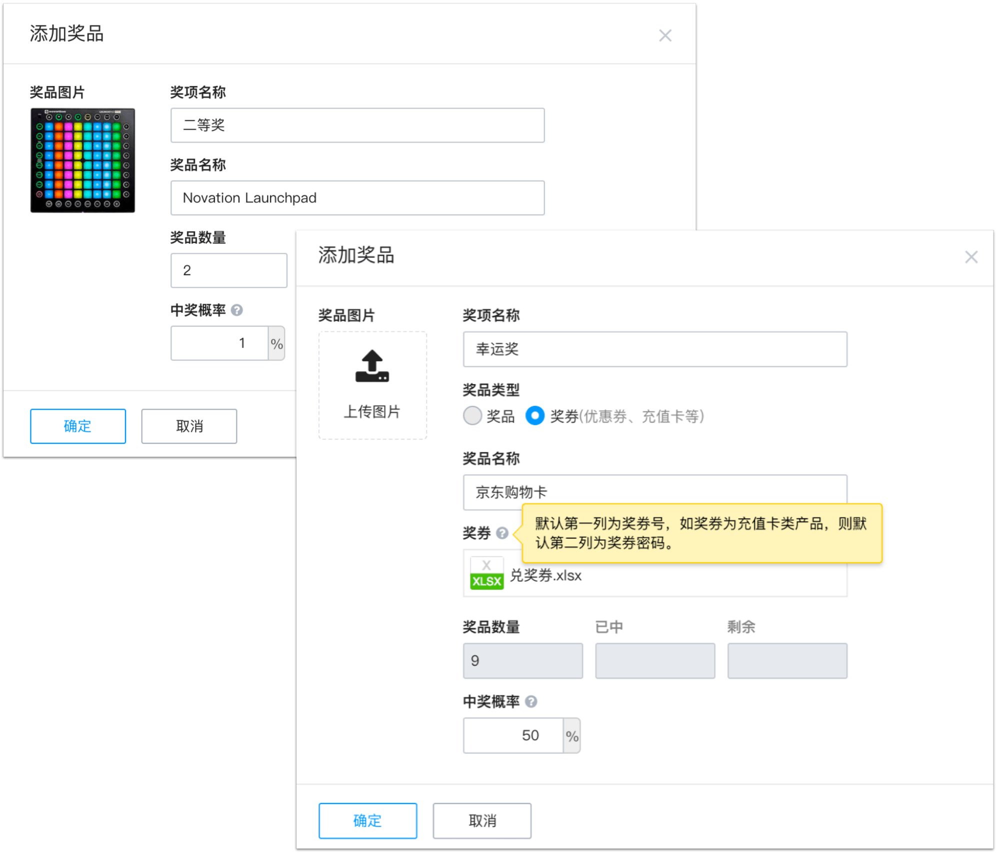
幸运大转盘

欢乐水果机

常见的激励活动

以最常见的超级九宫格为例，你可以设置奖品、中奖概率、获奖短信通知等。当用户填写完成表单后，即可来到抽奖页

面，你可以填写这份表单试试。



添加奖品

奖品图片

奖项名称：二等奖

奖品名称：Novation Launchpad

奖品数量：2

中奖概率：1 %

添加奖品

奖品图片

奖项名称：幸运奖

奖品类型：○ 奖品 ● 奖券(优惠券、充值卡等)

奖品名称：京东购物卡

奖券：兑奖券.xlsx

默认第一列为奖券号，如奖券为充值卡类产品，则默认第二列为奖券密码。

奖品数量	已中	剩余
9		

中奖概率：50 %

设置各类激励型应用中的奖品

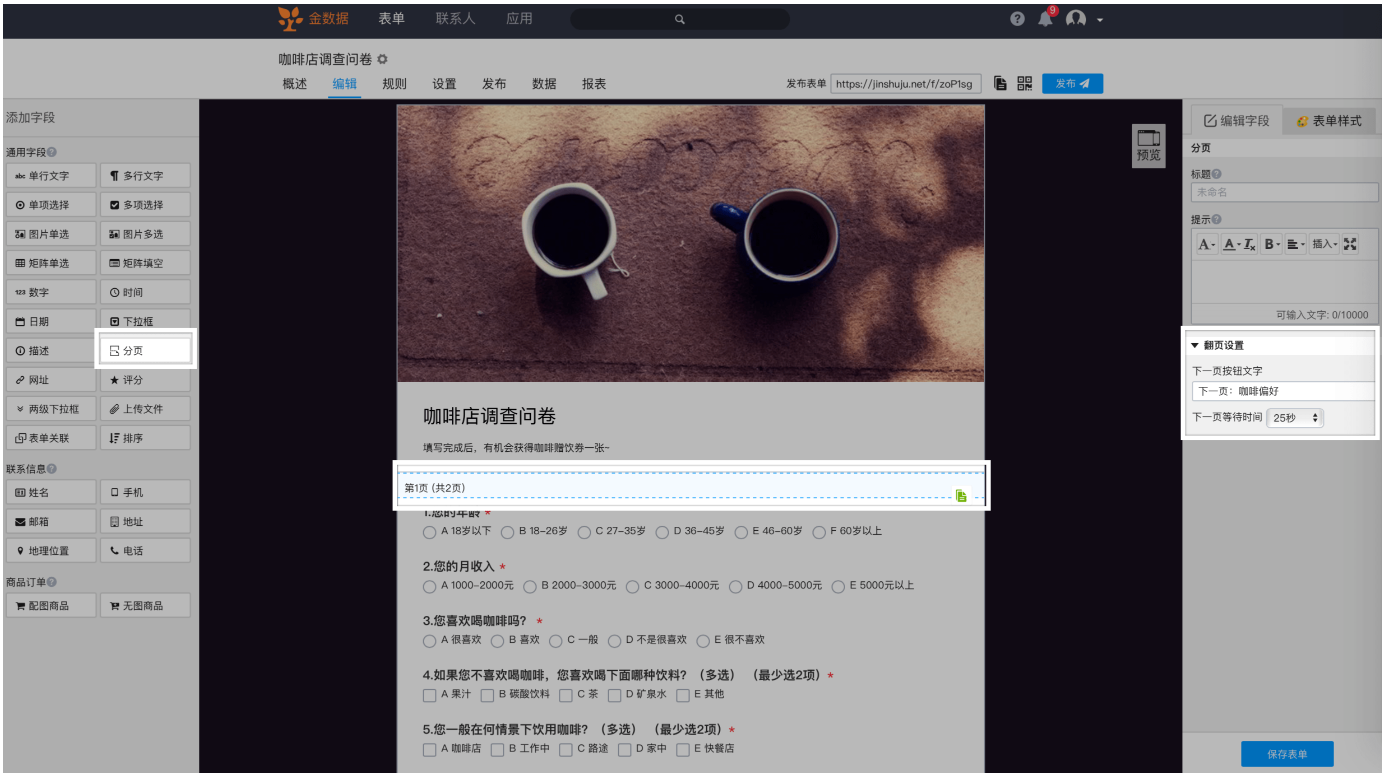
这些激励性质的应用大同小异，就不一一展开具体介绍了，你可以查看金数据提供的详细操作说明，如微信红包、欢乐水果机、以及幸运大转盘、超级九宫格和砸金蛋。

4. 让长表单变短：分页填写

一份表单如果特别长，容易让人心生畏惧，觉得要花费很多时间，从而直接放弃填写了。特别是测试类、调研类的问卷，题目数量往往多达几十甚至上百个，这时候平铺在一个页面上，会给人造成特别大的心理压力。

其实，你可以通过合理分页，把整个问卷或表单合理分割成几个部份，从而降低用户的心理压力。例如，一家即将开业的咖啡馆为了了解顾客的偏好，现在希望周边的人填写「咖啡店调查问卷」，题目主要分为两类：收集顾客的基本属性特征，了解顾客对于咖啡的偏好。

这时候，就可以借助金数据将表单分为两页。分页后的表单，用户会看到表单总共的页数，并且必须一页一页完成填写，最后才能提交。为了增强用户的心理感知，你还可以自定义跳转到下一页的按钮文字，写明下一页的表单问题类型，如「下一页：咖啡偏好」。


金数据
表单
联系人
应用
咖啡店调查问卷
概述
编辑
规则
设置
发布
数据
报表
发布表单
https://jinshuju.net/f/zoP1sg
发布
添加字段
通用字段
单行文字
多行文字
单项选择
多项选择
图片单选
图片多选
矩阵单选
矩阵填空
数字
时间
日期
下拉框
描述
分页
网址
评分
两级下拉框
上传文件
表单关联
排序
联系信息
姓名
手机
邮箱
地址
地理位置
电话
商品订单
配图商品
无图商品
预览
编辑字段
表单样式
保存表单

咖啡店调查问卷

填写完成后，有机会获得咖啡赠饮券一张~

第1页 (共2页)

1.您的年龄 *
○ A 18岁以下 ○ B 18–26岁 ○ C 27–35岁 ○ D 36–45岁 ○ E 46–60岁 ○ F 60岁以上

2.您的月收入 *
○ A 1000–2000元 ○ B 2000–3000元 ○ C 3000–4000元 ○ D 4000–5000元 ○ E 5000元以上

3.您喜欢喝咖啡吗？ *
○ A 很喜欢 ○ B 喜欢 ○ C 一般 ○ D 不是很喜欢 ○ E 很不喜欢

4.如果您不喜欢喝咖啡，您喜欢喝下面哪种饮料？（多选） （最少选2项）*
□ A 果汁 □ B 碳酸饮料 □ C 茶 □ D 矿泉水 □ E 其他

5.您一般在何情景下饮用咖啡？（多选） （最少选2项）*
□ A 咖啡店 □ B 工作中 □ C 路途 □ D 家中 □ E 快餐店

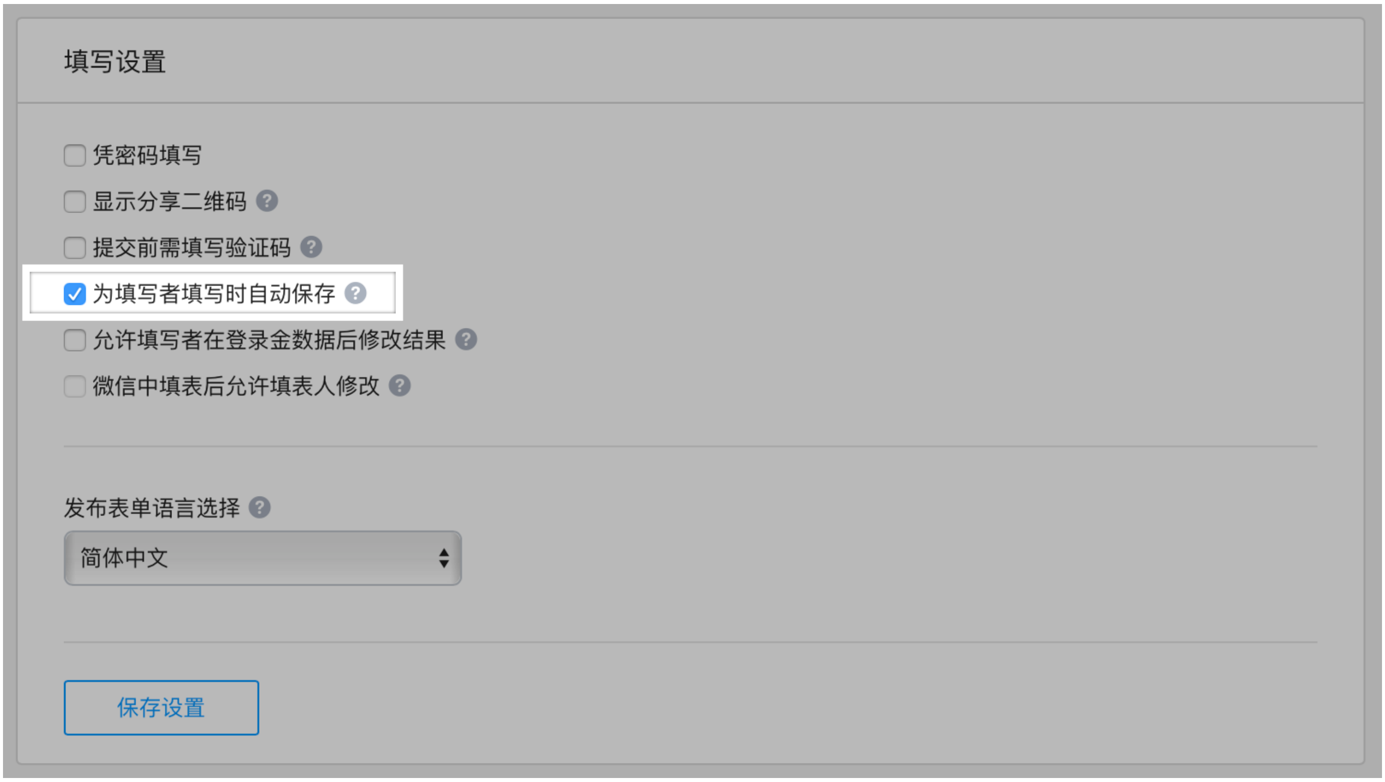
分页
标题 未命名
提示
可输入文字: 0/10000
翻页设置
下一页按钮文字 下一页：咖啡偏好
下一页等待时间 25秒

插入分页字段，使填表人点选下一步后，才会显示下一页的问题

5. 防止意外关闭，自动保存已填写内容

当用户填写表单时，经常会发生一些意外情况：在电脑上，不小心按错快捷键把浏览器关闭了；在微信中填写时，来了一条重要消息……

如果再次回到表单，之前填过的内容都不复存在了，要重新再填一遍，相信许多人就放弃了。金数据在「设置 - 数据收集 - 填写设置」中提供了一个选项「为填写者填写时自动保存」。只要在同一设备上，并且表单还没有提交，这时关闭再进入表单，之前填写的内容都会原封不动地保存着。这样，不给会填表人深深的挫败感，他们也愿意在原先的基础上把表单填完。



填写设置

□ 凭密码填写
□ 显示分享二维码
□ 提交前需填写验证码
☑ 为填写者填写时自动保存
□ 允许填写者在登录金数据后修改结果
□ 微信中填表后允许填表人修改

发布表单语言选择：简体中文

勾选打开「为填写者填写时自动保存」的选项

以上，就是通过金数据帮助运营人员实现「三个更多」，即更多人看到、打开和填完，如果你还有什么好的技巧，可以帮助提升运营的转化率，也欢迎在评论中与大家分享。